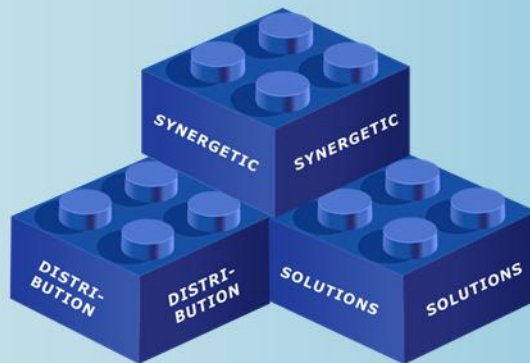




European Distribution Ideas

Produkt:

rozwiązanie synergiczne 1:
przeznaczone dla
średnich i dużych firm



Czy chcą Państwo odnosić sukcesy na rynkach niemieckojęzycznych?

Oferujemy Państwu efektywne rozwiązania prowadzące do sukcesu.

Przegląd produktu:

I. Rozwiązanie synergiczne 1 : przeznaczone dla średnich i dużych firm

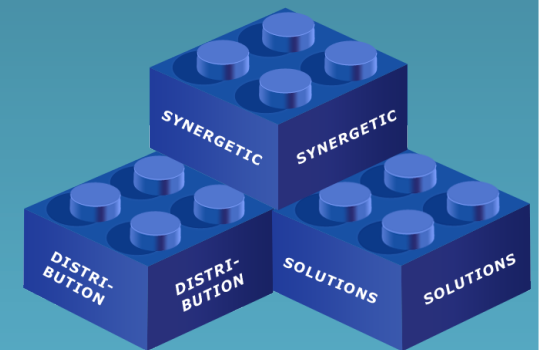
- podmioty prawne prawa cywilnego (osoby i spółki kapitałowe)
- osoby prawne kupują udziały innych firm lub inwestorów
- średniej wielkości firmy kupują udziały innych firm, aby pozyskać nowe rynki lub same uczestniczą jako inwestorzy

II. Rozwiązanie synergiczne 2: wspólnoty gospodarcze

III. Rozwiązanie synergiczne 3 MIASTO: instytucje publiczne

IV. Rozwiązanie synergiczne 4 ZAUFANIE: towarzystwa zaufania

V. Rozwiązanie synergiczne 5: działanie wg pełnomocnictwa



Nasza koncepcja sprzedaży – Państwa szansa

Schemat działania:

Znane przedsiębiorstwa, które produkują podobne produkty nie będące dla siebie bezpośrednio konkurencyjne, łączą się w nowe niemieckie przedsiębiorstwo i sprzedają swoje produkty pod nową marką handlową.

 **Przykład:**
producent mebli tapicerowanych

Nowa marka mebli:
„Meble®”

Nowe przedsiębiorstwo:
Meble Sp. z o.o.

 **Przykład:**
producent mebli małych

 **Przykład:**
producent mebli dużych

Nowe udziały rynkowe i
pozyskanie nowych rynków

Pozyskanie godnej
zaufania marki niemieckiej

Przykład

Nasza koncepcja sprzedaży – Państwa szansa

Krok I:

Szukamy znanych przedsiębiorstw, które produkują podobne produkty jak np. producenta małych mebli, producenta mebli tapicerowanych i producenta mebli dużych.

Aby osiągnąć efekt potencjału synergii, podpisujemy umowę spółki, w której ustalamy warunki jej funkcjonowania i dalej zakładamy niemieckie przedsiębiorstwo np. Meble Sp. z o. o.

Nowe udziały rynkowe i pozyskanie nowych rynków

Pozyskanie godnej zaufania niemieckiej marki

Silniejsza pozycja rynkowa niż partnerów handlowych

Długotrwała i przyszłościowa inwestycja

Przykład:
producent mebli
małych

Przykład:
producent mebli
dużych

Przykład:
producent mebli
tapicerowanych



Nowa marka mebli:
„Meble®”
Nowe przedsiębiorstwo:
Meble Sp. z o.o.

Nasza koncepcja sprzedaży – Państwa szansa

Krok II:

Państwa produkty wraz z produktami innej firmy, będą sprzedawane teraz pod nową wspólną marką.

Dla nowej firmy, oprócz koniecznego do pozyskania personelu zostanie początkowo wydzielony przedstawiciel firmy (np. przedstawiciel handlowy lub współpracownik zewnętrzny)

Teraz są Państwo nowym przedsiębiorcą (np. Meble Sp. z o.o.)

Profesjonalna obsługa zarządzania przedsiębiorstwem

Profesjonalny serwis dla klientów

Obniżka kosztów osobowych w dziale eksportu

Nowa marka mebli:
„Meble®”

Nowe przedsiębiorstwo:
Meble Sp. z o.o.



Przedstawiciel przedsiębiorstwa

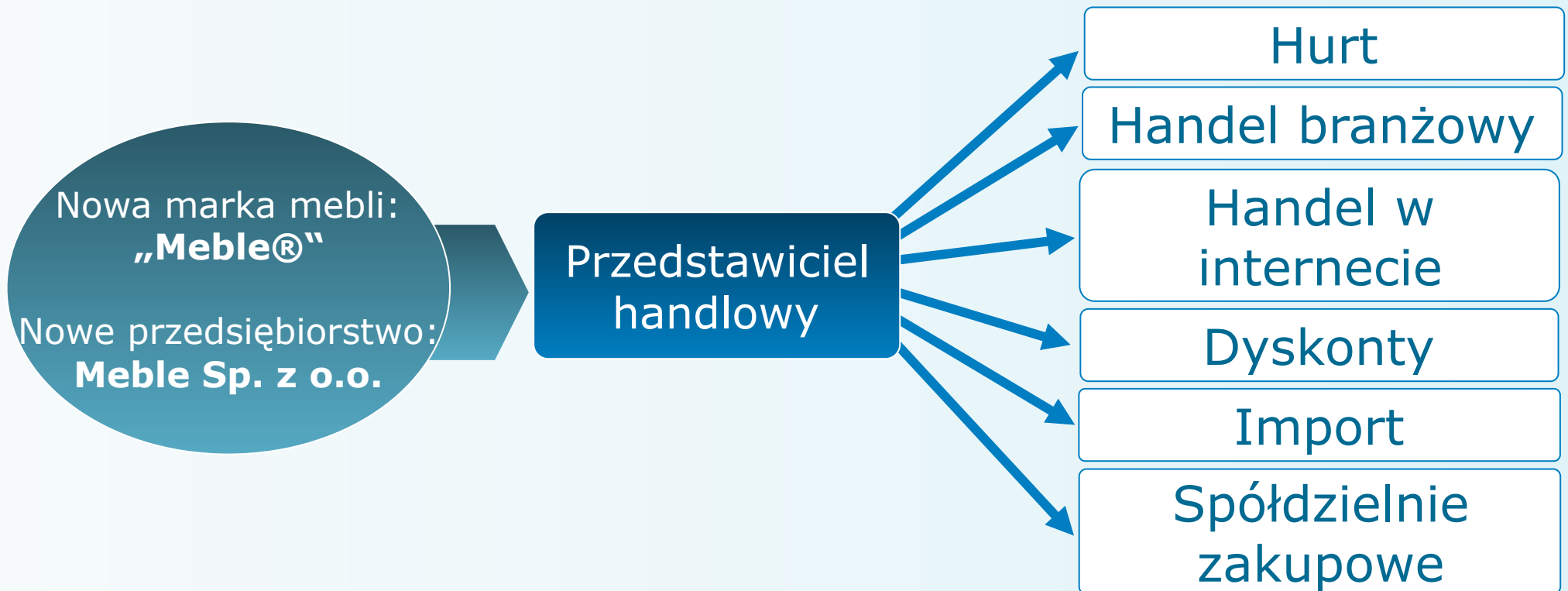
Pozostały personel:



Nasza koncepcja sprzedaży – Państwa szansa

Krok III:

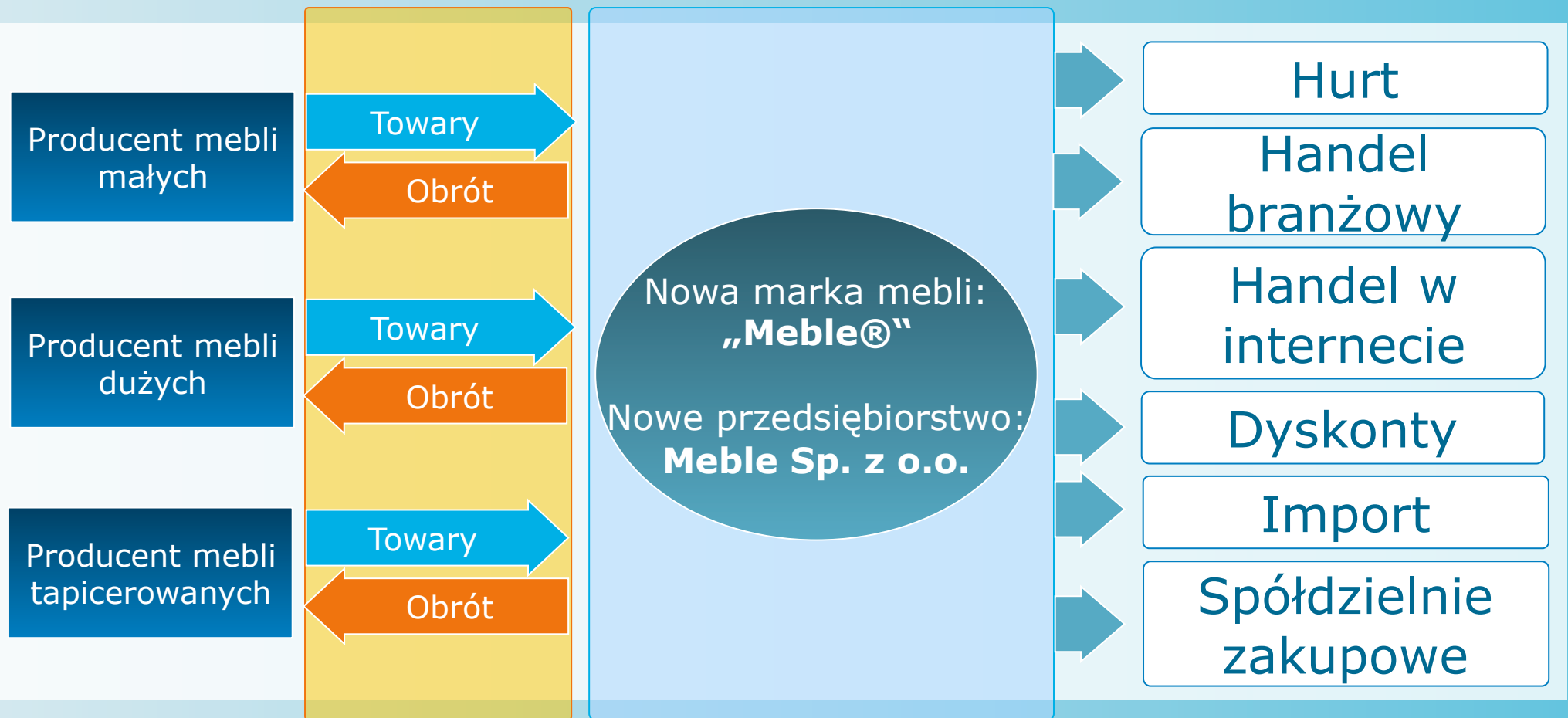
Definiujemy razem z Państwem cele i tworzymy koncepcję sprzedaży. Państwa przyszli współpracownicy znają rynek niemieckojęzyczny bardzo dobrze i szukają na nim potencjalnych partnerów handlowych (np. hurtowników, handlowców branżowych, detalistów, sklepów internetowych, importerów lub spółdzielni zakupowych).



Nasza koncepcja sprzedaży – Państwa szansa

Krok IV:

Partnerzy przedsiębiorstwa dostarczają ostatecznie towary, Państwa niemiecka firma za nie płaci i tworzy partnerom obrót.



Nasza koncepcja sprzedaży – Państwa szansa

Krok – Podsumowanie I

Szukamy znanych przedsiębiorstw, które produkują podobne produkty jak np. producenta małych mebli, producenta mebli tapicerowanych i producenta mebli dużych.



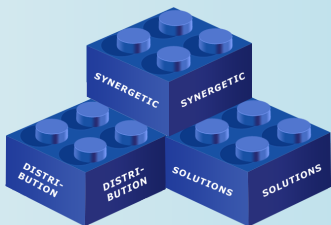
Partnerzy zawierają umowę spółki i zakładają poprzez to nową niemiecką firmę.



Produkty przedsiębiorców będą wspólnie powiązane jedną nową marką i pod tą marką sprzedawane.



Przy powstaniu Państwa przyszłej firmy oprócz koniecznego do pozyskania personelu, ustanowiony będzie przedstawiciel firmy (Europejskie pomysły dla dystrybucji) (np. przedstawiciel handlowy lub współpracownik zewnętrzny)



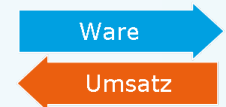
Nasza koncepcja sprzedaży – Państwa szansa

Krok – Podsumowanie II

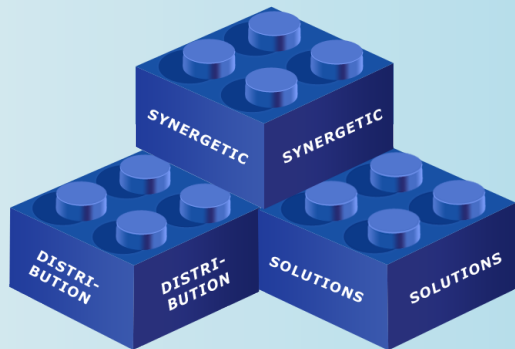
Definiujemy razem z Państwem cele i tworzymy koncepcję sprzedaży. Przyszli współpracownicy bardzo dobrze znają rynek niemieckojęzyczny i szukają na nim potencjalnych partnerów handlowych np. hurtowników, handlowców branżowych, detalistów, operatorów sklepów internetowych, importerów lub spółdzielni zakupowych.



Partnerzy przedsiębiorstwa dostarczają ostatecznie towary, Państwa niemiecka firma za nie płaci i współtworzy partnerom obrót gospodarczy.



Firma finansuje się poprzez wyższe marże i poprzez dodatkowe obroty.



Oferujemy Państwu efektywne rozwiązania prowadzące do sukcesu.



Zalety i wady



Pro

- + nowe udziały w rynku i otworzenie nowych rynków
- + pozyskanie nowej marki : wzbudzające zaufanie przedsiębiorstwo niemieckie
- + silniejsza pozycja negocjacyjna wobec swoich partnerów handlowych
- + pozyskanie nowych segmentów rynku (hurt, handel branżowy, etc.)
- + wzrost rozpoznawalności Państwa firmy
- + wyższe obroty poprzez wyższe marże
- + jako grupa zakupowa uzyskiwanie lepszych cen zakupu
- + minimalizacja ryzyka: utrata pieniędzy poprzez upadłych partnerów
- + szybka i profesjonalna obsługa reklamacji, przypadków gwarancji itd.
- + profesjonalna obsługa zarządzania firmą
- + kolejni pośrednicy są niepotrzebni
- + obniżenie kosztów osobowych w dziale eksportu
- + profesjonalny serwis dla klientów - bezpośredni partner kontaktowy
- + długotrwała i przyszłościowa inwestycja

Kontra



- inwestycje początkowe



Struktura spółki

Struktura spółki do ustanowienia (założenia) marki:

Przedsiębiorstwa partnerskie są w pełni uprawnionymi współnikami na niemieckim rynku. Firma European Distribution Ideas funkcjonuje do czasu ustanowienia marki jako doradca na bazie honorarium.

EDI European
Distribution
Ideas

- pozyskuje odpowiedniego partnera handlowego
- reguluje prawne okoliczności zakładania firmy i marki
- rekrutuje odpowiedni personel
- ustanawia koncepcję sprzedaży
- ustanawia (zakłada) markę i przedsiębiorstwo
- umowa o honorarium z partnerami

Przedstawicielstwo spółki

Przedsiębiorca 1

producent
małych mebli

Przedsiębiorca 2

producent
dużych mebli

Przedsiębiorca 3

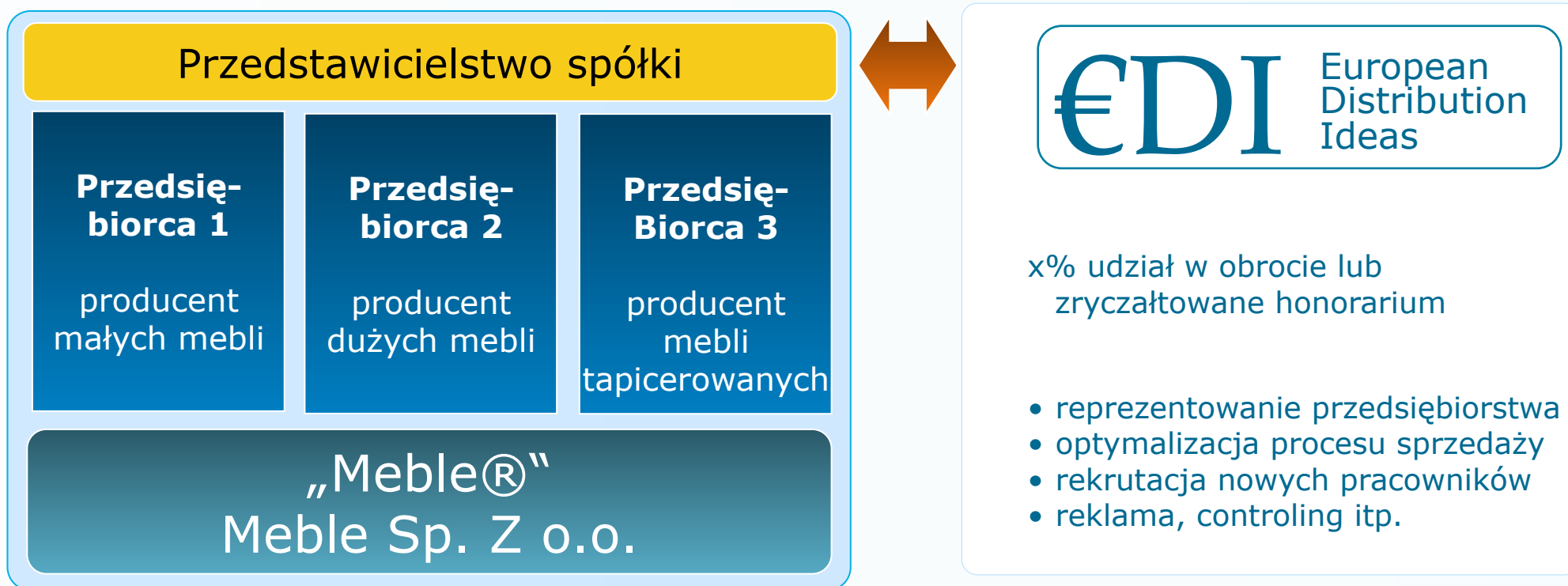
producent
mebli
tapicerowanych

„Meble®”
Meble Sp. Z o.o.

Struktura spółki

Struktura spółki po ustanowieniu (założeniu) marki:

Przedsiębiorstwa partnerskie są w pełni uprawnionymi współnikami na niemieckim rynku. Firma European Distribution Ideas jest po czasie ustanowienia marki niewielkim udziałowcem w obrocie firmy.



Nasza oferta dla Państwa:

Faza

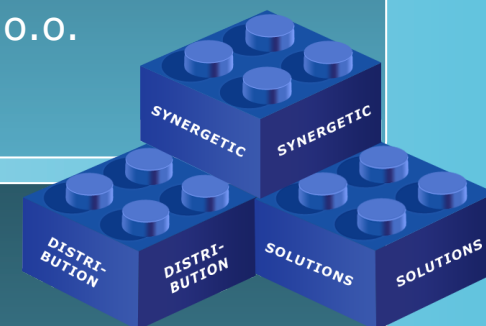
1

- preselekcja wspólników (przedsiębiorców)
- doradztwo prawne i podatkowe
- ustanowienie koncepcji sprzedaży
- zarządzanie tymczasowe
- programy wspierające
- analiza konkurencji i analiza segmentów rynku
- analiza kanałów dystrybucji
- struktury marż
- założenie spółki z o.o.

Faza

2

- dobór firm współpracujących (outsourcingowych) (doradcy podatkowi, prawnik, rezydent gospodarczy)
- kontakty z urzędami, sądami i organizacjami publicznymi, społecznymi
- postępowania w sprawie wydania pozwoleń: patenty, wzory zdobnicze, wzory użytkowe, licencje i inne.
- preselekcja personelu, umowy o pracę, ubezpieczenia
- wybór powierzchni użytkowych (pomieszczenia biurowe, powierzchnie magazynowe i postojowe)



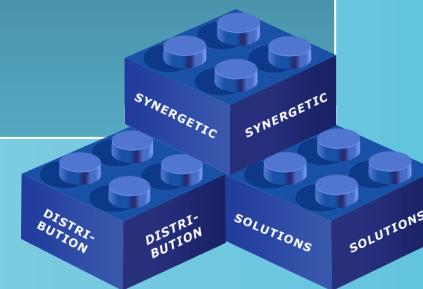
Nasza oferta dla Państwa:

Faza 3

- kwalifikacja potencjalnych partnerów sprzedażowych
- bieżąca kontrola koncepcji sprzedaży
- reklama – analiza mediów
- planowanie mediów i budżetu dla mediów
- pokazy produktów i prezentacje

Faza 4

- regularny controlling (porównanie stanów JEST / POWINIEN BYĆ)
- analiza technicznego przebiegu funkcjonowania spółki i personelu specjalistycznego
- postawienie nowych celów
- kwalifikacja personelu zarządzającego i współpracowników – seminaria



Umowa spółki

Punkt wyjścia:

Spółki osobowe jak spółki prawa cywilnego, spółki jawne, spółki komandytowe wymagają osobistej odpowiedzialności przedsiębiorcy całym jego osobistym majątkiem.

Przy spółkach kapitałowych jak np. Sp. z o.o. istnieje ograniczenie odpowiedzialności do wysokości kapitału zakładowego.

Rekomendacja: założenie jedno- lub wieloosobowej spółki z o.o.

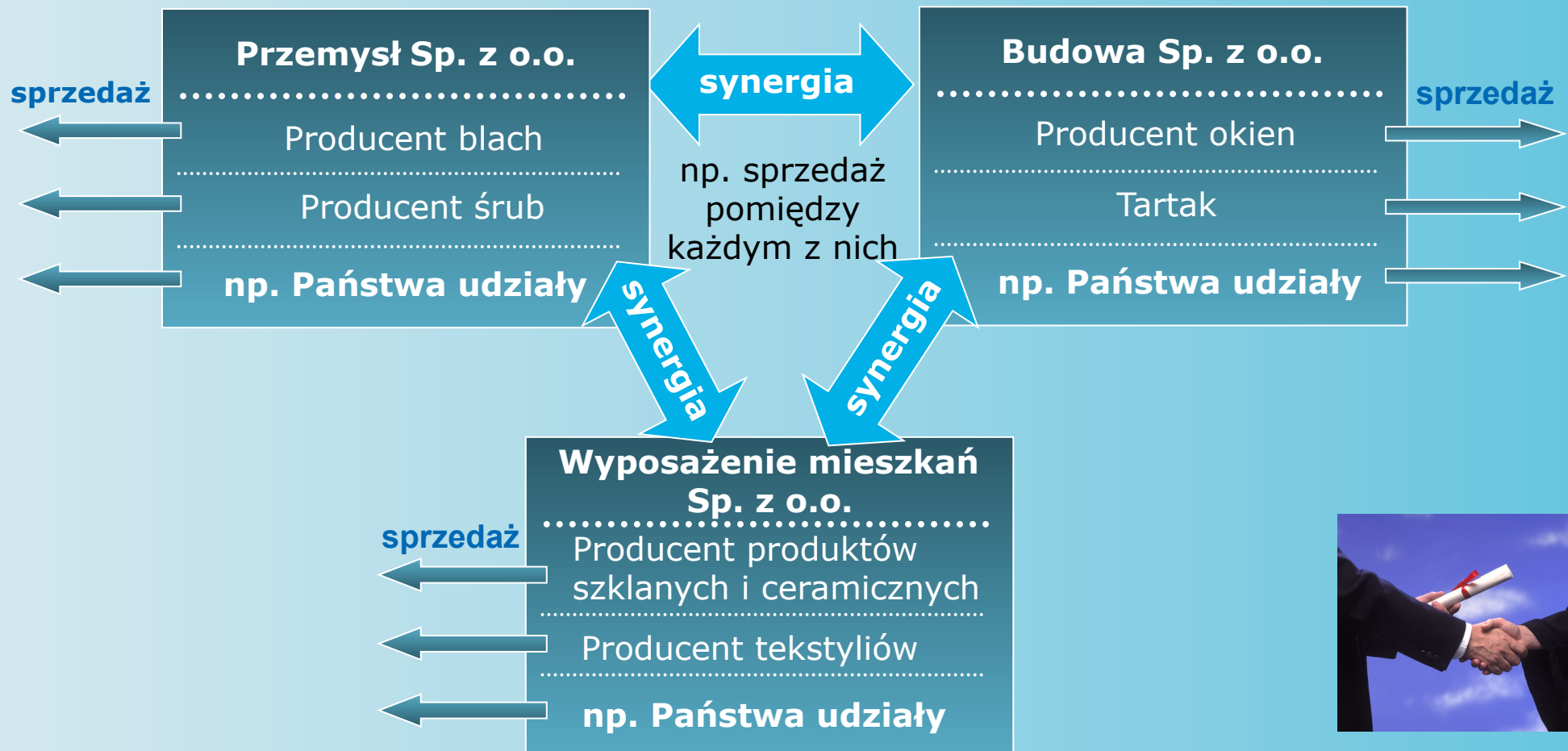
Szczegóły: wymagane jest notarialne potwierdzenie założenia spółki



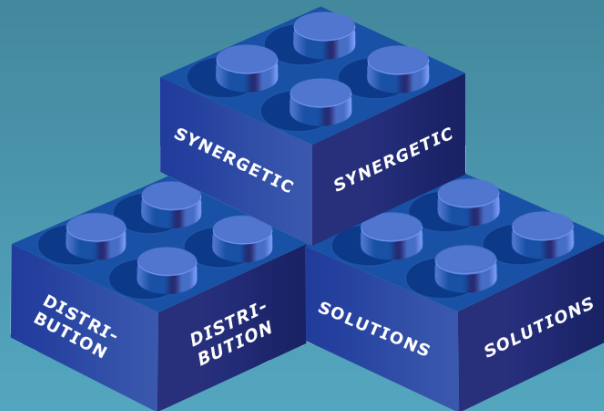
- minimalny kapitał zakładowy to € 25.000 → dowód przy sporządzeniu dokumentu (wyciąg bankowy)
- wkładem udziałowców może być gotówka lub rzeczy materialne
- udziały w kapitale zakładowym są na poziomie wniesionych wkładów
- zebranie wspólników ustanawia jednego lub więcej prezesów
- prezes posiada jednorazowe lub stale upoważnienie do reprezentacji
- obowiązkowo ustalone zadania prezesa w statucie spółki i umowie świadczenia prowadzenia spółki są regulowane
- zaproszenia, przebieg i większość decyzji zebrania wspólników są do określenia w statucie spółki
- rejestracja spółki z o.o. do rejestru handlowego przez notariusza

Dalsze możliwości współpracy

1. Udziałowcy i branże
2. Współpraca pomiędzy firmami wspólników




Przypadek wzorcowy w liczbach



Państwa inwestycje – możliwy plan budżetu

Plan budżetu

		w Euro
Koszty osobowe	175.300,-	
Opłaty socjalne / koszty okołopłacowe	45.450,-	
Koszty podróży	49.715,-	
Koszty utrzymania biura i samochodów służbowych	37.900,-	
Przeprowadzenie	19.000,-	
Honoraria, opłaty i wydatki	47.000,-	
Razem	374.365,-	

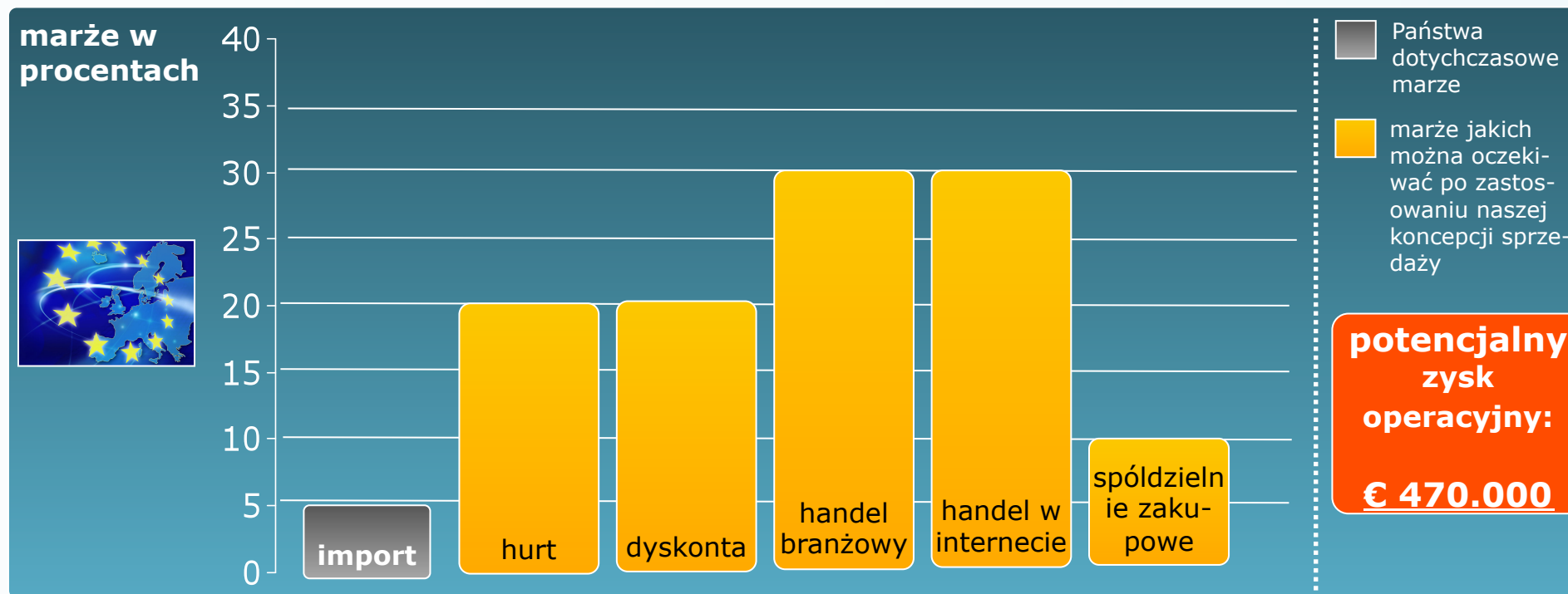


Państwa zysk – możliwe marże

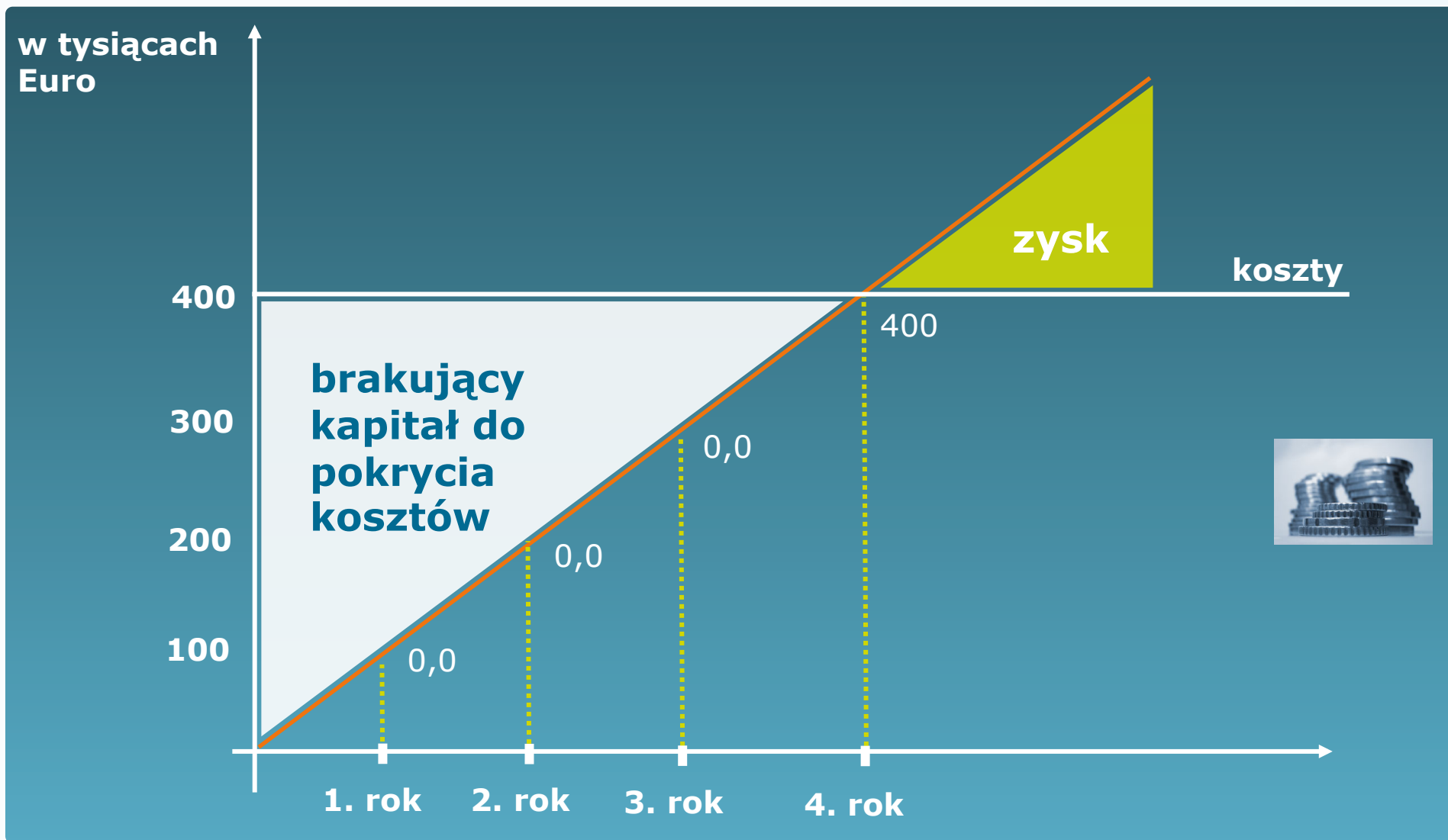
Plan marż:

	hurt	dyskonta	handel w internecie	handel branżowy	import	spółdzielnie zakupowe
marże w %	20	20	30	30	5	10
przychód ze sprzedaży (obróć) w €	800.000	200.000	200.000	500.000	400.000	400.000
zysk operacyjny w €	160.000	40.000	60.000	150.000	20.000	40.000

Państwa szansa: wzrost marż poprzez bezpośrednie grupy celowe



Państwa inwestycje



Analiza rentowności

wykorzystanie kosztów:

konieczna inwestycja
400.000 EUR na rok

średnioterminowa marża celowa
500.000 EUR na rok

w 1 roku

w 2 roku

w 3 roku

w 4 roku

nośność:

25 %

50 %

75 %

100 %

wkład inwestycyjny:

75 %

50 %

25 %

0 %

konieczna inwestycja

€ 300.000

€ 200.000

€ 100.000

wkład inwestycyjny na wspólnika*

€ 100.000

€ 66.666

€ 33.333

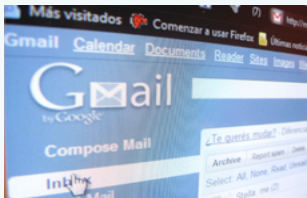
* inwestycja przy trzech wspólnikach

Czy są Państwo zainteresowani?

Prosimy o kontakt.



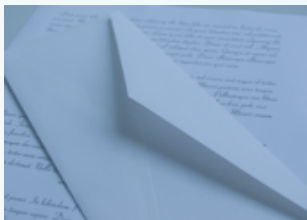
www.edi-europe.eu



info@edi-europe.eu



0049 (0) 911 59 85 207



Marsweg 43, 90763 Fürth

Material zdjęciowy i animacje

Photo of imitation signboard on time concept,
isolated © Aviator70 #5994516

european union © vaso #3076332

presentation of a diploma and a handshake at graduation
© tomas del amo #10647501

concept © Dušan Zidar #13006468